



【1000～1490万円】営業マネージャー

法人営業（その他）のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

非公開

求人ID

1587053

業種

電気・電子・半導体

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

1000万円～1400万円

勤務時間

09:00～17:30

休日・休暇

詳細は求人ご紹介時にご案内いたします。

更新日

2026年06月27日 13:00

応募必要条件

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2343298】

電力会社・ガス・水道などのエネルギー業界に対し、スマートメータを基盤としたソリューションや関連製品の販売を担当。

顧客先は少数で深耕営業になり、大きいプロジェクトは段階ごとに契約をまとめるという営業方法になります。

主な職務内容及び責任範囲：

・電力・ガス・水道などのエネルギー業界向けに、スマートメータを基盤としたソリューションや製品を販売

- ・ 顧客の業務課題を把握し、最適な製品・サービスを提案
 - ・ 顧客との関係維持・強化、ならびに新規顧客開拓
 - ・ パートナー企業とのアライアンス構築や共同提案活動
 - ・ 市場動向や技術トレンドを踏まえた提案資料・営業戦略の策定
-

スキル・資格

【必須】

- ・ 法人営業マネージャ経験（特にソリューション営業や提案型営業の経験およびチームリーダー・マネージャ経験）
- ・ 電力業界の知識（電力業界構造やビジネスモデルの理解）
- ・ 課題分析力・提案力（顧客の業務課題を把握し、最適なソリューションを提示できる能力）
- ・ コミュニケーション能力（顧客・パートナー企業との折衝、関係構築）
- ・ 基本的なITスキル（Excel、PowerPoint、CRMツールなどの利用経験）

【尚可】

- ・ スマートメータや関連システムの基本知識（無線通信、通信プロトコル、IoT、データ連携など）
 - ・ IT業界の知識（IT機器、SIプロジェクト等の販売経験）
 - ・ 電力業界以外のエネルギー業界の知識（ガス・水道などの業界構造やビジネスモデルの理解）
 - ・ プロジェクトマネジメント能力（導入・運用フェーズでの調整、進捗管理）
-

会社説明

ご紹介時にご案内いたします